中小企業と特許戦略

特集
ベンチャー企業における
特許戦略

株式会社共立理化学研究所 代表取締役
岡内 完治

1. はじめに

知的財産権、特許は企業にとって極めて重要な要素であることは物作りをしている経営者の多くは知っている。しかし、知ってはいても、中小企業、特に小企業・零細企業の中では実際に経営に反映している企業は多いとは思えない。日本を支えている、と言われている中小企業でどうして経営方針の中で特許戦略が組み込まれないのか、何か大きな原因があると思われる。その辺を同じ小企業である立場から考察してみたい。

2. 会社案内

筆者の立場を知って頂くために弊社の概要を先に述べる。社名は（株）共立理化学研究所（資本金2000万円）、従業員は43名、そのうち正社員は27名の小企業である。ただし、製品開発には社員の約半分の12名が係わる開発型企業である。シーズ、ニーズ探しから試作、商品化、宣伝、販売、代金回収まで全てを社内で行っている。創業は1952年（昭和27年）、歴史は古いが毎年がベンチャー企業的な気持ちで製品開発を続けてきた。目指している製品は一貫して『水質の簡易分析製品』と簡易分析に特化してきた。創業当時から凝った製品を作ってきたが現実には需要が少なく、先代は経営に苦労した。

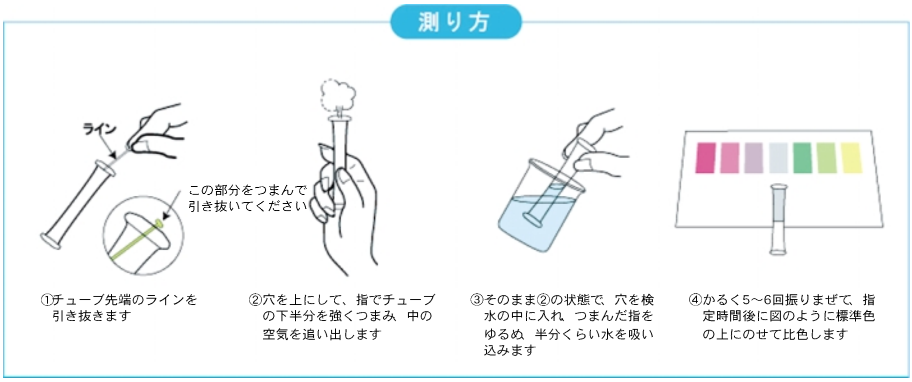
時代が変わり、経済の高度成長に伴って公害問題が発生、現場で概略値が得られるいわゆる「簡易分析」の需要が急増。開発依頼を請け、製品化できたものが現在の主力製品－パックテストである。

3. 水質の簡易分析とは

あまり聞き慣れない言葉だと思われるが一言で言うと『誰でも、どこでも出来る水質の化学分析』である。簡易分析のはっきりした定義はないが

・操作が簡単
・その場で概略値が得られる
・安全
・価格が安い

などの条件を備えている。もっとも知名度が高い製品と



【パックテストの操作方法】

しては酸性－アルカリ性を調べるリトマス試験紙が挙げられる。赤か青かの色で判定できるため、子供でも簡単に測定できる。この容易さを目標として多くの製品を開発してきた。先に弊社の主力製品として挙げたパックテストはポリエチレン製のチューブの中に調合された発色試薬を密封したものである。使用時には図のように、接合部に埋め込まれたラインを引き抜いて、スポイトと同じように中に水を吸い込むだけで、調べたい水の概略の濃度mg／L（＝ppm）がわかる。

以前は吸入穴をあけるのにピンを使用していた。ピンは安全性、操作性、精度にも影響する可能性もあったために好ましい存在ではなかった。このライン引き抜き法の考案でやっとピンを排除できた。現在、PCT特許出願中である。

4. 特許

パックテストは操作性と形態で、上手に申請すれば特許は取得できたかも知れない。費用を捻出できず弁理士に相談も出来ないまま社内で申請したが確か拒絶理由に反論できず、そのままになってしまった。30数年前のことである。取得したとしても今では占有権の期限は過ぎた。幸いにもその間に競合製品が全く出なかった。パックテストの商標もずっと後から申請した。形態で意匠登録もしてあるがこれも最近のことである。特許制度というものを知らなかったのか、と言うとそうではない。概要だけは知っていた。

5. 最初の出願は高校生

私ごとになってしまうが、筆者は高校生の時に実用新案出願をしたことがある。当時、ギターを習っていたが練習の時に譜面をめくる作業が面倒だった。右足は何もしていない。この足で譜面がめくれないだろうか。手持ちの道具、と言っても道具らしいのはハンドドリルくらいである。それでも真空管ラジオ、オーディオアンプを作っていたので、シャーシーに使用したアルミ板は手元にあった。試作を重ねた上で、やっと何とか目的が達成できた。この構造を市販の指導書を片手に、自分で申請書を書きあげ出願した。今から40数年前のことである。大事な大学受験の時にこんなことをしていたから見事に大学受験は失敗した。拒絶理由が来たのは浪人の時だった。大学受験の焦りもあり、40日間に意見書を出すことも出来ず放棄した。今でも、譜面台に取り外しが出来る自動譜面めくり器はお目に掛かっていない。需要もなくなってしまったのかも知れないが。結果として夢は実現しないで終わってしまったがそれでも特許に関しての感性はここで養われたと思っている。古い、薄暗い閲覧室で特許公報のページをめくった。他人の申請書を感心して読んだ記憶がある。今頃になってこんなことを人に語れるようになるとは思ってもいなかった。

6. 特許取得の難しさ……公開をしない方へ

以後、私も社会人になり、しばらく特許にふれることはなかったがこの時に特許に対する「感性」は養われたと思っている。「感性」と言ってよいかどうか分からないが、特許申請の概略の知識と「これは特許性がある」、「これは無理だ」の感覚は身に付いたと思う。現在の会社に入社して、社内で開発をしながらも自社製品＝簡易分析製品で試薬調合の特許取得の難しさは感じていた。

色で判定する化学分析を比色分析という。特異反応を利用して色の濃淡、変色の度合いから濃度を知る方法で、化学分析の手法の中でも最も歴史のある方法の一つである。比色分析法の最盛期は今から約100年前の頃である。今ではコンピューターを駆使した機器分析が全盛で感度の低い、化学薬品を使用した比色分析ははやらない。結果として研究者もほとんどいないため新しい手法が開発されない状況である。従って現在採用している比色分析の基本原理は既に数々の論文に発表され、基本原理の新規性は全くない。しかし、新規性はなくても論文の中に製品化の種はあった。これをいろいろと工夫を加えて製品としている。古い原理に現代の素材を適用する。ポリエチレン、アルミラミネート包材……これらは試薬の保存、耐湿性の向上に大いに役立ち、当時は使用するたびに調合していた試薬を1年間も保存できるようにもなった。おかげで新製品も開発できた。しかし、これには新規性はない。当然ながら特許取得は出来ないが他人も特許は取れないことは知っていたので、あまり特許制約にこだわらずに製品化できた。中には総合的に新しい展開になり、特許取得の可能性もあったが費用のことを考えればとても元がとれない。これらは全てノウハウとして公開することを止めにした。特許制度を知っていたことによって決定した方針である。しかし、これが裏目に出た。

7. コピー商品

1982年この問題が発生した。簡易分析が養殖池の水の管理に有効であることが分かり、台湾の鰻、エビ養殖池で多量に売れていた頃のことである。現地説明にもずいぶん通い、台湾の西海岸を現地代理店と一緒に歩き回り、一段落したある時から売れ筋の製品が売れなくなった。しばらくしてから、日本製ではないパックテストが販売されていると聞かされ、慌てて現地に飛んでいった。初めて話の商品を見た。外装は違うが中身はそっくり。少々小型で、素材も違う。製造元は台湾。取扱説明書を見た。中国語であるが使用してある操作イラストは私が描いたイラストそのまま転写されていた。調べてみたら製造元は台湾の総販売代理店の社長の従兄弟の会社。コピー商品を販売代理店の指示で作らせたことは明白だった。いろいろ調べてみるとパッケージもそっくりのものもある。代理店本社に乗り込んで問いつめても、悪びれる様子もない。まさに「やっと出来ましたよ」という感じ。外装に「水」という文字をあしらったデザインのケースがあったので、「同じではないか」と言ったら「中国でも、水は水です」……話にならなかった。

8. 訴訟に

即座に販売代理店契約を打ち切り、新しい代理店を設置した。無性に腹が立ったが訴訟までは考えなかった。しかし、新しい代理店の社長から「コピーは台湾のためにもならない。公正取引法も出来たことだし、ぜひ訴訟に持ち込んでください」と言われて、訴訟に踏み切ったがこれが頭を抱える始まりとなってしまった。一旦、日本に持ち帰り、戦略を練ってから訴訟に踏み切るべきだった。私は国際法を知らず、依頼した台湾の弁護士は自国の「公正取引法」をよく知らなかった。結果として最初からボタンを掛け違い、1200万円の保証金を積まされ、足かけ8年苦労をすることになる。このときに、気軽に国際問題を持ち込める窓口が日本にあったら、このような苦労はしなかったに違いない。中小企業では相談を持ち込めるところがなかったのだ。まったく台湾側のペースで裁判は進み、最初は地裁で門前払い、これを日本側で国際相互保証協約ということまで取り付けて、門前払いを取り消し、裁判は始まったが結果は敗訴、高裁で敗訴、最高裁で差し戻し、高裁で結審したわけだが結局敗訴。何も得ることがないまま終わった。ただ意地で継続していただけのことであった。しかし、今思うと、訴訟に持ち込まなかったら、それはそれで後悔をしたと思う。「あのとき、踏み切るべきだった」、と。

9. 特許戦略の変更

台湾での裁判と言っても特許を取得していたわけではない。今考えたら無謀なことをしたものである。この時に特許の重要性が身に染みた。まったく知らないわけではなかっただけに悔やまれた。これをきっかけに社内の特許意識を社員にも持たせた。加えて、化学物質の管理にMSDS（Material Safety Date Sheet）の公開が求められるようになって、ノウハウでしまい込む戦略の変更を余儀なくされた。せっかく開発したノウハウを公開するのは正直、抵抗があるが法律には逆らえない。どうせ公開するなら特許取得が出来るように、と言うことで現在体制を整えている。幸い何でも相談に乗って頂ける弁理士先生にも巡り会えた。特許申請・管理に身近に弁理士がいることは大事なことではないだろうか。相談先がなく、特許申請の入り口で悩んでいる中小企業の経営者はたくさんいると思われる。

10. 中小企業の特許意識

話を一般の中小企業に移す。ただ、中小企業と言っても幅広く、ここで言う中小企業とは小・零細企業側と思って頂きたい。

一般的に零細企業では特許意識は少ない。一つはいわゆる下請け加工、賃加工の工程では新技術の必要性が少ないことが挙げられる。与えられた図面を、如何に図面通り正確に、決められた納期に安く納めるかが企業側の誇りであって、図面だけでは全体の機能は知るよしもない。加工方法については如何に工程数を減らし、短時間に正確に作るために工夫をするがそれが特許取得になることは希である。例え、特許取得に成功しても得るものは少ない。元請企業から特許使用料を貰える率は少なく、競合相手にコピーされてもコピーを立証することは難しい。一般に加工現場を、ましてや競合する相手に見せるはずがないからである。特許庁から拒絶された場合にはただ、技術を相手に公開することになるだけである。金と時間をかけて特許を

取ってどうするの？　という時代があった。いや、今も継続していると思う。

11. 特許取得への道

しかし、このところに来て少し変わってきた。弊社のある大田区は日本でも有数の金属加工業者の密集地帯である。「設計図を書いた紙で紙飛行機を飛ばせば製品になってくる」とまで言われたが今のままだとこの紙飛行機は中国にまで飛んで行ってしまう。「安い」だけではだめだ、の意識は誰でも持ち始めた。そうだ、何か新しいものを作って、あるいは技術を特許で押さえ、新しい製品、顧客を得なければと思う気持ちが出てきたと思う。しかし、今までに技術、創意工夫の積み重ねがあれば良いが急に思いついてもそう簡単には革新的な技術が生まれるものではない。経験された方は納得されると思うが、思いつきの99%以上は既に誰かが考案し、出願されている。

12. 特許申請

筆者は地元の会合で10人程度の仲間に特許申請書に貼る収入印紙の額を聞いてみた。だれも知らなかった。今年4月から値下げになったことも当然知らなかった。特許という言葉は知っていても、概要も実務も知らない。知的財産権の取得を中小企業へ普及、という行政としてまずここから入る必要があるのではないか。

では、どうしたら良いか。そんなに簡単であるはずがないが、まず特許取得による成功例をたくさん作り、紹介する。「あの企業は特許で儲かった」「特許を持っていたおかげで助かった」こんな、事例が身近にあることが一番の薬ではないか。今まではこの反対のことが多かった。「特許に懲りすぎて」「特許に振り回されて」「下請けから外されて」、会社経営が傾いた。こんな話が横行すれば誰が費用をかけて、苦労して特許を取ろうとするだろうか。

13. 特許取得までの難しさ

●**技術的に**：特許申請は画期的な技術でなければならない。これは一朝一夕にできることではない。小さな企業の親父さんが本来の仕事の時間外に、散々時間と費用を掛けて苦労して試作を重ねて、やっと思い通りの製品が出来たとする。ここまでが第一工程で、これは親父さんの得意の工程である。

●**申請書**：第二工程はこれを文章にして特許申請書を書くことである。ところが第一工程と第二工程とは工程の種類が全く異なる。技術追求には長い経験と思い入れがあり、最終的に製品は特に機械的なものであれば目で、手で確認できるものが多い。電気的なものでも作動を確認することができる。しかし、第二工程の文章ではこの確認ができない。第一工程で誤りがあれば結果がでないため間違いを発見できるが、第二工程では過ち、あるいは抜け落ちがあっても当人は気がつかない。ここに落とし穴がある。刊行物に類似品が掲載されていないかを調べるだけでも時間がかかり、先願されていないかを特許電子図書館だけでは調べてもわからないことも多い。

14. 膨大な費用

特許取得までには様々な問題が生じるがその中でも最大の問題は多大な費用ではないだろうか。特許取得の目的は利益保護のためである。将来の利益保護のためとは言え、結果として還元されなければ先行投資の意味がない。問題点が多岐に亘るので順を追って説明したい。

●**研究開発**：思いつき程度の発明は費用発生も少ないがほとんどは先願されていることは前述の通りである。中には思いつきでロイヤリティー収入が数億、という話もあるがこれは確率とすると宝くじより少ないのではないだろうか。一つの技術を確立するためには多くの技術的問題を解決せねばならないが当然、莫大な研究開発費を要する。莫大と言うのは企業規模によって異なり、数百万でも零細企業にとっては莫大である。しかし、幸いにも見事に開発が成功したとしよう。

●**特許申請**：ここから特許申請の直接費用が発生する。自分で申請するだけであれば印紙代16,000円と、郵送ならば切手代だけである。しかし苦労して研究開発してこれを将来のビジネスの種にしようと思う人が審査請求なしと言うことはないだろう。5項の審査請求をしたら、加えて188,600円必要となる。今までの苦労が報いられるならこのくらいの費用は捻出できる。

●**弁理士費用**：特許申請は素人では不可能ではないが難しい。思いつきで自己満足程度のものであれば私も自分で書くが、これはと思う時には専門の弁理士に依頼する。

当然ながら費用発生が生じる。内容によるが1件30〜40万円は予定しなければならない。拒絶理由などがくればまた費用が嵩む。しかし、素人だと制限時間内に意見書を書くことは難しく、また不安でもある。相談先がいてくれる、弁理士の有り難さが分かる。

●**海外特許費用**：極めて優れた機構が考案され、特許を国内のみに留めず世界的に独占権を得たいとして、PCT特許を申請したとする。国にもよるが問題なく審査が進んだとしても、一国あたり平均約百万円程度の費用がかかるのではないだろうか。さらに拒絶、意見書の交換が重なればその分だけ加算される。

●**保管費用**：やっと全ての審査が終わって許可が下りたとする。最後に特許保管料を支払う。請求項数5、8年間の権利維持のための費用＝111,700円を支払ってこれで完了。合計で316,300円。とにかく特許取得が出来た。これで全ての苦労が実った訳である。

　ただし、これは自分で全て申請した場合で、弁理士費用は別途になる。

●**契約のための費用**：特許を取得して確かに苦労は実った。しかし、実にはなってもまだ収穫していないのである。つまり、特許を取得しただけでは何の金銭的見返りもない。これを自社の製品に反映させるか、あるいは誰かに権利を委譲して代価を支払って貰わないと元はとれない。ここがまた中小零細企業の弱いところである。特に海外との交渉となると契約書の翻訳代だけでも膨大な費用が掛かる。現地で契約となればその滞在費用まで考えねばならない。半端な現地語では返って不利になる。専門の通訳も必要だ。さらに、現地の商習慣まで考えねばならないことも大事である。

●**保守管理費用**：それでもやっと出来た。特許を取得した自社製品がヒット商品になった。これほど嬉しいことはない。これで万事苦労が報われ、今後の経営は万全、と思ったらコピー商品が出て、市場が奪われそうだという。ここからまた新たな苦労が始まる。

●**訴訟費用**：慌てて相手に内容証明付きの警告書を発行する。相手が気付かないで偶然に他社の特許に抵触していたとしたら、すぐに発売を止めるか、使用権の承諾の話になる。しかし、全く無視されるときは、相手は調査の上、抜け道を探したか、訴訟になっても勝てる、と判断してGOを出しているのだ。こちらもせっかく取得した特許を侵されて黙っていられない。しかし、訴訟を起こせば当然裁判費用が発生する。これが半端な費用ではない。特に相手が大手企業の場合には長期化も覚悟せねばならない。零細企業で、制限のない膨大な費用を覚悟できるだろうか。この間の中小企業の経営者の精神的負担は大きい。泣き寝入りをせざるを得ない場合も出てくる。

15. 特許取得の見返り

　決して全てがこのような結末になるわけではないが、現実に起こっていることだけに問題である。散々、知恵と時間と費用をかけて苦労した挙げ句、コピーされて泣き寝入り。あるいは訴訟を起こしたら、無効審判に持ち込まれて泥沼に入るのでは知的財産権取得の見返りとしてはあまりに悲しい。これでは零細中小企業の知的財産取得への気持ちが萎えてしまう。

16. 大手企業へ協力の依頼

　2003年の中小企業白書によれば、2001年の時点で20人以下の製造業が日本の製造業企業の約89%を占めている。これらの企業を活気付けるためにはどうしたらよいのだろう。相手の特許を叩きつぶすことは決して法律的に違法ではない。そこで大手企業へ勝手なお願いをすることになる。

　企業の利益追求は中小零細企業も大手企業も同じである。「特許に抵触していますか、ハイ、ハイと分かりました」と言って特許料を支払い、場合によっては商品販売をあきらめたのでは企業として成り立たない。特に担当者としてみれば相手を叩きつぶすことで利益を確保でき、その功績が会社で評価されるわけであるから相手のことなど構っていられないことも理解は出来る。しかし、しかし、である。これは個人的な夢かもしれないが、もう少し考え方を変えることは出来ないだろうか。お願いでもある。

　中小零細企業の取得した特許に抵触する場合に、相手を潰して自社利益のために利用する考え方だけではなく、融合させることは出来ないのだろうか。先願特許を認めつつ、さらに大手企業の優秀な技術、研究を進め技術を完成させ世界特許とする。日本国内のつぶし合いではなく、技術立国日本の知的財産権として確立することは夢だろうか。先願者との金銭的合意は難しいと思うが請求項の失策があれば、当然マイナスした契約金、ロイ

ヤリティになる。もしこれが実現したら、開発者にとって大きな励みになる。零細企業の発明者は金銭的には苦しいことが多い。苦労を金銭に換える時は過剰に請求したがるかも知れないが抗争になってゼロ、あるいはマイナスにまでなる可能性もあることが分かれば金額は折り合うことは出来るのではないか。何よりも嬉しいことは自分の創意工夫が認められたことである。交渉成立後でも引き続き、さらなる進展へ協力は惜しまないだろう。近所、仲間にこれを吹聴する。費用を出した大手企業もこれを利用すればよい。いまや大手企業とはいえども世間の評価の目を意識せざるを得ない。「あの企業では下請けの特許に費用を出してくれるんだって」、この評価は大きいと思うのだが。

そして、この部分は行政側にも応援して貰いたい。大いに宣伝して貰う、あるいは競合品があるとしても優先的に製品の購入することで、零細中小企業の発明に対する意識、さらに知的財産権の取得への何よりの励みになると思っている。費用を出す大手企業としても、下手なテレビ広告費用より、大手企業のモラル向上、イメージアップ、さらに行政からの製品買い上げとなれば効果も大きいと思われるが如何なものだろう。

17. 共同出願

そうは言っても、お互いハイハイと応じてくれるなら問題は生じない。自分自身でも生きる道を探したい。一人で創意工夫を継続して目的を達成、特許取得にまで至る。尊敬すべきことではあるがたいへんな苦労があると思う。確かに得られた権利は自分一人占めできるが、最近筆者は考えを変えた。共同開発できるものは一緒にする、つまり自分の権利を少々減らしても、この相手なら、という相手と組むことである。相手は同規模の企業ではなく大学、大手企業、公的研究所である。出願費用の折半はそれほどの問題ではないが申請段階の事前調査、専門の担当者、そして取得後の管理に大きな威力を発揮する。コピーをしようとする方も共同出願の名前に大学、大手企業、公的研究所の名前が並んでいると気楽に行動は起こせない。情報も、対処にしても手段を持っている。相手にするにはやっかいだ。これを利用しない手はない。従って行政側には零細中小企業との共同開発、共同出願の窓口を広げて貰いたい。

18. TLO

大学の理論はもっと社会に還元を、と言う意識は以前より持っていた。TLO構想が発表される前から大学とは深く関わっていたので、これは良いシステムが出来たと喜んだ。しかし、実際に体験して落胆している。まず費用だ。TLO機構側も独立法人、あるいは株式会社で自立せねばならないがあまりにも性急だ。何をするにも費用が先行する。全国に現在41の公認機構が存在するが情報を得ようとするとそれぞれに会費を支払わねばならない。中には会費無料のところもあるが入会金、年会費が100万円〜10万円といった所もある。これが全国に41個所。これと言った明確な目的もなく、中小零細企業がこの金額は払えない。研究か開発目次からさらに詳しい情報を得ようとすると3〜5万円／件、占有使用権を得ようとすると300〜500万円を要求される。理論から製品、商品にするには技術的も一山も二山も越えねばならない。TLO側は契約金が入ればそれでよろしいが企業側はこれから費用が発生する。試作、実験して可能性を見いだした後、製品に向けての商品設計、デザイン、金型作成、取扱説明書、外装、カタログ、宣伝……こうしてやっと資金回収の段取りができるわけで、途中一つでも間違えば商品にならない。ぜひとも、成功報酬、つまりロイヤリティ支払いにして頂きたい。「売れて、なんぼ」である。そもそも、TLOの発想は大学と中小企業とのパイプ役であったはずである。つまり、お客様は中小企業であるはずで、そこから利益を上げて会社が存続するならば特許を売買する単なる商社ではないか。さらに、もう一つ。場合によると大学と企業との共同研究に水を差す。教授と細かい打ち合わせをしている途中に「先生、そこまで公開しないでください」と言われるとお互いが白けてしまう。お互いが信頼の上で進んでいた話に対して、TLOが大学と中小企業との架け橋ならぬ、阻害する立場にもなりかねない。ある大学と共同研究をして商品化の話になったら、基礎理論はTLOに届けてあるので、商品化の際には契約金として300万円を要求されるという。低価格商品でもあり、とても原価計算的に合わないため、商品化を見送った経験がある。TLOもお互いが競争してとは言え、設立目的が他の株式会社とは異なるわけであるから、個々での情報囲いこみを止めて全国での一元化、さらには契約一時金の廃止、あるいは低額化、販売ロイヤリティ方式になって貰いたい。

19. 新しい風

　不満の話ばかりを述べてしまったが次々と新しい試みがされようとしている。全部が計画通り、うまくいくとは限らないが少しでも中小零細企業の経営者に知的財産権の意識と、有効活用に対して選べる手段が多くなることを望んでいる。

●**特許信託**：特許信託、あまりなじみのない言葉だが知的財産権の有効利用と言う点で楽しみにしている。

　特許は取得したがそれだけでは利益は生まれない。利益を生むためには今まで以上に費用がかかる。今までの銀行ではその資金援助はしなかった。土地担保であれば資金援助はするが技術を担保、という考え方はなかった。筆者はこの新しい試みを歓迎している。資金援助のみならず、担保物件の管理は信託会社であるから例えばコピー、訴訟の時にも安心していられる。ぜひとも発展して貰いたいが心配が無いわけではない。まず、誰が技術評価をするか。発明者は自分の発明に入れ込んでいるから、売れることを信じている。特許は優秀な技術だから取得できるわけではない。申請に対して拒否する理由がないから許可するわけで、ましてや売れる保証はなにもない。売れるか、売れないか、客観的に誰が評価するか。さらに、本当に有効な特許である場合、ここでも大手の参入があるのではないか、ちょっと心配でもある。継続には利益も必要だが信託会社の利益が大きすぎても困るし、この辺は走りながらでも考えていくしかないのだろう。

●**海外特許申請費用援助**：海外特許申請は多大な費用が掛かることは前述した。国に援助を提案したが、東京都が先に半額補助支援策を打ち出した。開発研究には沢山の公的支援金が用意されてはいるが実際には申請内容、詳細な計画表、進行状態の報告、結果報告と時間を使う手続きが待っている。計画通りに行けば問題は少ないが予定変更の手続きも面倒だ。その点、特許費用は申請すれば必ず発生することでもあり、この手続きは全て弁理士事務所で代行できることなので、社内の時間的負担がないので助かる。審査請求費用などは含まれないなど、問題点はあるが利用しやすい制度ではないか。

●**地域中小企業知的財産戦略事業**：これも新しい試みである。優秀な技術を持っているが企業として将来への特許戦略を立てられない中小企業にアドバイザーを派遣し、知的財産戦略に関する指導、マーケットリサーチを行い、その費用一件600万円を限度に補助する制度である。技術開発に追われている開発型企業には有り難いのではないか。新しい試みを楽しみに、そして中小企業にとっての知的財産権管理に、一つの有効手段になってくれることを祈っている。

20. 最後に

　ものづくり日本、技術立国日本と言われているが中小零細企業の知的財産の意識は大手企業に比べて極めて薄い。意識啓発・効用に行政としていろいろな手段・資金援助などを実施しているが「笛ふけど、踊らず」の感がある。両者がまだ噛み合っていない。過渡期かもしれないが知的財産に関する知識、戦略を持っていないと企業として将来への道はない、と言うことを零細企業の経営者も早く気づくべきである。しかし、その道に大手企業が立ちふさがったのでは進みたくても進めない。共に歩める日を夢見ている。

profile

岡内　完治（おかうち　かんじ）

1966年　日本化成（株）（旧 日本水素工業（株））入社
アンモニア・尿素工場建設、硝酸・濃硝酸・硝安工場建設に従事

1972年　日本化成（株）を退社、（株）共立理化学研究所に入社

1980年　（株）共立理化学研究所　代表取締役就任
現在に至る